

«Инструкций не ждите...»

Необычная делегация явилась недавно к директору совхоза «Реста» Чаусского района. Прибывшие назвали себя представителями местного БНФ. Сразу предложили: «Давай к нам, Стане, у руля — должность не обидит...»

В Союзе аграрников области Александр Васильевич Чиканов — фигура заметная. Активен. Обычно хорошо ориентируется в текущей политической ситуации. Всегда полон идей и конкретных предложений. Настроен на практическую работу. На решение проблем сельского хозяйства имеет свои взгляды. Никогда их не менял. Никогда не поддавался популистским призывам.

И вдруг на него выходит «фронтоник». С чего бы это?

— Нет, менять своих позиций я не намерен, — успокаивает Александр Васильевич. — Об этом все хорошо знают. И дело здесь, скорее, не во мне. Просто началась предвыборная кампания. Все партии и движения активизируют работу. Старается привлечь в свои ряды как можно больше беспартийных членов. Тем самым, попутно, стремятся и своих противников ослабить. Мотивировка у них интересная: дескать, ваш аграрный союз пассивен, вы всегда плететесь в хвосте политики — а у нас!

Что ж, подход тонкий. Но надо согласиться с ними в одном: в низовых структурах Союза аграрников царит благодушие. Все еще живут верой в добрых правителей, которые не покинут в беде сельское хозяйство. Да и вступать в политические баталии сейчас решится не каждый. Особенно притихли хозяйственники, на которых все еще давит пресс «сверху».

— Организовать актив для политической работы, — говорит председатель Могилевской области Александр Александрович Александров, — стало действительно трудно. Уже сил нет призывать и убеждать. Иногда все хочется бросить. Но как подумается, что завтра всех нас «припрут» к стенке, опять находились в себе силы и лезть «в драку». Иначе и не знаешь то, чем мы занимаемся. Впереди еще более острые события. Если аграрники, которые проморгали президентские выборы, не добьются ничего и на парламентских, нас дождутся.

На селе это все сейчас хорошо понимают. Но присущая

рарников, который возглавляет начальник животноводческого комплекса колхоза «Звезда» Михаил Алексеевич Малащенко. Все зависит от того, как он сможет консолидировать местные аграрные силы.

А это нелегко. Вопрос единения сил для аграрников по-прежнему самый болезненный. Призывы с трибуны о консолидации дают мало толку. Нужна практическая работа на всех уровнях. Но она ведется не везде. В этом еще раз пришлось убедиться, побывав в восточных районах Могилевщины. Лидеры районных советов аграрников, уповая на экономические трудности и политическую неразбериху, по привычке ждут установок из центра. Редко кто проявляет инициативу. На людей расслабляющее действует и то, что Верховный Совет никак не определится окончательно с избирательной системой в республике.

— Сложность действительно не только, — соглашается председатель колхоза имени Ленина Краснопольского района Владимир Герасименко. — Но мы, признаюсь, сейчас внимание на них перестали обращать. Действуем самостоятельно. В нашем коллективе создана первичная организация аграрной партии. В ее составе уже 25 человек. Вот она и является центром консолидации всех аграрных сил.

Владимир Владимирович рассказал, что они не стали выдвигать ничего нового. Пройшли опыт партстроительства имеет много положительных моментов. Но на него и опирается аграрная партия. Да и колхозный люд требует: пора во всем определяться самим, а не ждать пока кто-то из стальных деятелей подскажет, что строить, да из каких кирпичей. Уже слышали много проколов, но никто из них народ к лучшей жизни почему-то не выводит — жить все хуже да хуже.

С этим нельзя не согласиться. И правы те, кто, не ожидая сверху инструкций, начали на местах подготовку к предвыборной кампании. Их активность обнадеживает. Да и подтверждает старую истину, что сельчане хоть и медленно запрягают, зато потом едут быстро. И уж никакими хитростями их не остановишь — даже став поперек пути.

Эдуард ВЕРЖБИЦКИЙ, соб. корр. «Белорусской нивы».

Союз аграрников: в защиту села

Да, ситуация не из лучших. Но сидеть сложа руки тоже нельзя.

Особенно отчетливо начали это осознавать в тех районах, где шансы провести в парламент аграрника не столь велики. Взяв, к примеру, Кричевский район. Из 30 тысяч избирателей здесь всего восемь тысяч сельчан. Правда, в нынешний состав Верховного Совета избран как раз представитель колхоза имени XXII съезда КПСС Н. Сапранский. В свое время политический капитал себе он приобрел тем, что с должности председателя райисполкома пошел на укрепление отстающего хозяйства. Горюхана тогда, как говорится, выдала ему весомый аванс. Но сейчас избиратели хотят видеть в парламенте того представителя, который ближе к их проблемам.

— Вот мы, — говорит председатель райисполкома С. Михалюк, — который совсем недавно возглавлял местный райсельхозпрод и активно участвовал в работе Союза аграрников, да и сейчас еще не успел оторваться от его проблем, — и пытаемся так опрогнозировать ситуацию, чтобы выставить достойную кандидатуру, которую поддержат все. Если же начнутся несерьезные игры, то может пройти совершенно случайный человек.

Рассказывая об этом, Сергей Григорьевич, между прочим, заметил, что ему как главе исполнительной власти не очень-то советуют «выскакиваться в предвыборные баталии. Так что все надежда на районный Совет Союза аг-



Восемь лет назад в колхозе имени Чапаева Кобринского района было всего 28 лошадей. Сейчас — 250, а через год-два планируется довести табун до 500 голов. Коневодство здесь поставлено на научную основу. Построены хорошие конюшни, предполагается возведение зимнего манежа для обучения лошадей выездке. В хозяйстве отдают предпочтение разным породам тяжеловозов. Разводят и белорусскую упряжную, и украинскую верховую. Лошади используются как для колхозных нужд, так и для продажи, от чего колхоз имеет немалую прибыль.

Для увлеченных подростков в хозяйстве создали школу верховой езды.

На снимке: человек, с юных лет влюбленный в лошадей, заводящий и один из создателей конфермы, бывший колхозный инженер-механик Петр Алексеевич ШУРОВ.

Фото Эдуарда КОБЯКА, Белиформ.

ВЕРНЫМ средством выживания в самых экстремальных условиях той или иной лисой годичи считалась торговля. Иначе, в целом незадачное, время давало немало подтверждений этим старым истинам. Кто успел в первый рыночный шезлонг — «поднялся», осматривался и ловил ветер в паруса на завиты и в пример другим. Торговля — этот главный рыночный оселок — никого не мучает.

Иное дело, что от этой торговли нередко — ни уму, ни сердцу. Ввозим — дешево. Вывозим — что получше, да побольше. Однако есть в нынешнем отечественном торговом беспределе островок, на котором хотелось бы остановиться и задержаться. Это, по-моему, глубоко позитивное явление — фирменная торговля.

Отрадно, что престижная форма сбыта коснулась и агроэкономики, и ее специфического товара — сельскохозяйственной продукции, в частности, продуктов питания животного происхождения. А ведь особые ценные товарные свойства этих продуктов порою напрочь исчезают в результате перепадов, долгохранения.

Да и вообще — это вечная и заветная мечта доброго хозяина — все выращенное и доведенное до высокой товарной кондиции подать лицом потребителю без всяких посредников. Покупатель на радость. Людям на заветы. Себе на пользу. Вот такая торговля — двигатель прогресса — вопроса нет! Да не у всех и не всегда это выходит. А у нашего отечественного сельхозпроизводителя очень долгое время не только не было такой возможности, но и не было и таких прав!

Да, существовали и даже строились новые, современные, а-то-м-ч-и-е-р-ы, колхозные рынки. И торговали там, как и торгуют, ничем иным как колхозно-совхозным. Но напрямую: колхоз — магазин, колхоз — рынок, колхоз — потребитель — это до недавнего дозволось разве что в ямарочных дач. И эти исключения лишь подтверждали запрещающее правило. Не дозволялось, возбранялось, всячески ограничивалась связь производства с торговлей. И это «не могли», безусловно, ограничивало, тормозило развитие самого товаропроизводства, снижало интерес производителя к выпускаемому товару, его потребительским свойствам и качествам.

Стоит ли удивляться, что даже постановка такой идеи в публичном выступлении, в газетной ли статье расценивалась как смелость?

Но смелость города берет. И вот, точно грибы после теплого дождя, в самых разных уголках республики в самые последние годы появились фирменные сельхозмагазины, в числе которых, в частности, около сотни — от предприятий «Белтицепрома».

Фирменная торговля продуктами птицеводства собственного производства из благих пожеланий дальновидных проороков-патриотов отрасли стала реальным делом. Да еще какими! Магазины-сбыты стали сво-

еобразным продолжением технологической цепочки интенсивного производства, в свое время точно так же массово и естественно освоившего и переработку, и сортировку, и упаковку, и транспортировку своей продукции за счет внутренних резервов, за счет более бережливого и хозяйского отношения к мощностям, площадям, фундаментам.

Вот и не так давно в заводском микрорайоне Чиканова на улицах Голодеда, 75 и Уборевича, 15 появились еще два фирменных магазина. На этот раз их хозяин — племятичерепродуктор «Комсомолец» Минского района. А совсем недавно первых своих покупателей

инициатора и пионера фирменной торговли. Конечно, это здорово, когда мясо птицы, яйцо, колбасные изделия и другие продукты питания идут на торговый прилавок прямо из цеха, минуя всякие базы, холодильники, другие переделки. Все это, помимо всего, требует дополнительных затрат и труда, и рубля. Не секрет, что до недавних пор ограниченный торговля накручивала до 30 — 40 процентов стоимости товара. А потребительские и товарные свойства нашей продукции при этом не только не улучшались, но и терялись.

Хорошо продуманное, можно сказать, выстраданное дело пошло у птицеводов. И с легкой

на торговых прилавках других фирменных магазинов «Белтицепрома».

Например, благодаря налаженной системе взаимоотношения по заявкам магазинов Молодечненская птицефабрика поставит нам свежее охлажденную индейку, деликатесные колбасы и рулеты из этой птицы. Кстати, колбасы «Олеховицкая» и «Радошковичская» по вкусовым и питательным качествам не имеют аналогов среди таких изделий.

Бройлерных цыплят завозим прямо из убойных цехов Дзержинской, Смоленской и 1-й Минской птицефабрик.

Куры копченые, окорока куриные, консервы из цыплят и кур по-

данные товары повседневного спроса, включая спички, соль, вино-водочные и табачные изделия.

В лице заместителя председателя этого райисполкома Олега Михайловича Жогло, а также начальника управления торговли Минского горисполкома Леонида Григорьевича Володько мы нашли понимание: что в магазине, а тем более торговой точке, расположенной не на бойком месте, должен быть обязательный минимальный ассортиментный перечень. Фирменная торговля от этого не страдает, а покупатель только выигрывает.

Идя навстречу запросам своих покупателей, в планах наших магазинов работа без выходных, по удлиненной графике до 20 часов. Рассчитываем открыть и гриль-бар, обновить оборудование, пошить фирменную спецабиту для продавцов, подправить оформление арендуемых помещений магазинов.

Мы стремимся в столь нелегкие времена выполнять свои планы не за счет торговых наценок, которые у нас, кстати, ниже на 5 — 10 процентов, чем в госторгорах, а за счет максимальных объемов продаж продукции. Ежедневно в ассортименте магазинов — десятки наименований товаров. И сотни благодарных улыбок!

Фирменная торговля — дело, конечно, непростое. Но перспективное. Это своего рода шаг навстречу покупателю и стимул дальнейшего поиска новых производственных возможностей.

Как видно, фирменная торговля белорусских птицеводов — это, безусловно, шаг вперед. Он радует и самих продавцов, и потребителей продукции. Но немало в этом деле и огорчений. Прежде всего это недостаточный высокий потребительский спрос на эту прекрасную продукцию. Он — по доходам, но никак не по потребностям людей. Никий доходы людей — никий и покупательские возможности. Все экономим на еду. Редко позволяем себе мясо, а тем более деликатесы. И птицеводы не могут разрешить все эти проблемы, не их в том вина. Сами не сводят концы с концами. Цены на комбикорма, топливо, энергию, другие оставшиеся производственные расходы, что выгода, оказывается, ничего не делает, чем делать хоть какой-то шаг вперед. Только кори для птиц в себестоимости продукции достигает 85 процентов. Столь тяжко заклятого состояния наша агроэкономика и экономика в целом давящего не переживали. Тем отчаяннее опытной отрасли общественного животноводства, пытающейся не только сохранить созданное, но и расширить, углубить, усовершенствовать свои рыночные события, не уступая их кулуарным окорочкам заморского производства.

Опыт этот, на мой взгляд, заслуживает и поощрения, и поддержки.

Людмила БЕЛЯКОВА, обозреватель «Белорусской нивы».

АПК: пути вхождения в рынок

ДЕЛИКАТЕСЫ К НАШЕМУ СТОЛУ

предлагают более ста фирменных магазинов системы «Белтицепром». Но не всегда они и не все по карману. Почему?

принял филиал одного из этих магазинов по улице Стебенева, 20. А это совсем уж городские окраины, граничащая с частным сектором в районе Слуцкого шоссе.

Безусловно, это не самые престижные торговые точки, расположенные вдали от бойких улиц. Но на окраинах и в глубине тоже живут люди! И это новый замечательный штрих фирменной торговли — она идет к потребителю, за ним. Оне ищет покупателя, она готова ко многому из того, что, впрочем, просто перестало интересоваться торговлю монополизировать от госторговли и потребкооперации.

Пожалуй, такая здоровая конкуренция полезна для обеих сторон торговли. Иначе, насколько выгодно такое благодарное, но не всегда благодарное дело? Насколько возмощно и вероятно его организовать?

На эти и другие вопросы я прошу ответить экономиста по сбыту и фирменной торговле племятичерепродуктора «Комсомолец» Александра Павловича САКОВИЧА:

— Фирменная торговля — не столь уж новая сфера для нашего хозяйства. Правда, прежде, в основном, ограничивались сезонной продажей молочной продукции. И тутички, когда-то стоявшие по пять копеек за штуку. И 120-дневные несущи, готовые к товарному производству яйца. Вся продукция пользовалась спросом и пользовалась. Потому что она тоже, считай, фирменная.

Мы очень внимательно приглядывались и изучали экспериментальный опыт головного предприятия Минского производственного объединения — птицефабрики имени Крупской,

руки первооткрывателей по всей Беларуси стали появляться «Золотая пеньки» и «Жар-птички», «Курыны присмаки». Есть спрос. Появились и предложения.

Мы, понятно, по-доброму радовались такому всплеску, такому движению вперед. Надо ли говорить: как важен для предприятия, как говорится, свежая колбаса, особенно в период гиперинфляции и, как-то, «вселенского банкротства», когда платежи за отгруженную продукцию подолгу не оплачиваются смежниками и даже дорожная продукция оказывается как бы отданной даром. Выручка же магазинов исчисляется довольно круглыми суммами в десятизначных цифрах! Что по-настоящему удерживает на плаву, а может даже и оделять шаг вперед. Занимаясь специфической узкопрофильной задачей, наш коллектив в одиночку, пожалуй, просто не смог бы конкурировать в этом новом деле с нашими же более мощными и более опытными предприятиями, непосредственно работающими на выпуск товарной птицы, яйца, да еще оснащенные перерабатывающими мощностями.

И мы искренне признательны за тот своего рода нажим со стороны «Белтицепрома» и прямую поддержку Кузмы Кузыча Дятлева — одного из инициаторов и подвизников организации фирменной торговли. Мы получили и методическую, и конкретную помощь со стороны руководства РПО «Белтицепром», принараиваясь к этому рыночному занятию.

Благодаря координации и выделению фондов, которые находит и контролирует «Белтицепром», в наших магазинах есть все или почти все из ассортимента продуктов птицеводства, ставших привычными

становятся птицефабрикой имени Крупской. А недавно этим новаторским мыслящим коллективом освоено и производство сосисок из мяса кур, которые так пришлись по вкусу покупателям!

В ответ на такое внимание и товарооборот наш коллектив старается получить и поставить хорошие племенные яйца для вывода в инкубаторе смежников в «Дубовлянах» цыплят, которые и являются исходным материалом для всей этой продукции.

Так, не разрушая созданный эффективный механизм на основе специализации и концентрации производства на базе межхозяйственной кооперации, с подкреплением новых экономических рычагов во взаимоотношениях подразделений, плюс выход на фирменный сбыт своей продукции, — отрасли удалось решить массу проблем.

Конечно, возникло и много новых. Еще, например, слабые мощности перерабатывающих линий, на которых производятся пользующиеся повышенным спросом деликатесы из птичьего мяса, копчености. Их надо наращивать, что и делается «Белтицепромом».

Этот мечт в том числе и нашего хозяйства. Углубление переработки, улучшение торговли — просто требование времени.

Понятно, что понимание мы находим не только в ведомственных структурах, но и у местных властей. Хотя поначалу буквально с карандашом в руках приходилось вести расчеты, доказывая целесообразность и взаимовыгодность организации фирменных магазинов.

И вот уже по распоряжению Заводского райисполкома города Минска в наш магазин завозятся и свежий хлеб, и молочные продукты, и бакалея, и кондитерские изделия, другие хо-

Картофель — на солонку

По статистике площади под картофелем на Брестчине сократились по сравнению с 1993 годом почти на 40 процентов. Из-за засухи некоторые хозяйства не вернули даже того, что было посеяно.

И все же в хозяйствах намерены не отказываться от бульбы. Правда, никто не говорит о расширении посевов, потому что государство не позаботилось, чтобы заинтересовать сельчан выращивать «второй хлеб». Судите сами. На возделывание гектара картофельного поля расходуется без малого 600 литров дитоплива, что само по себе немало. Еще дорожат удобрениями, средствами борьбы с вредителями, болезнями и сорняками. И, конечно, нужны деньги на оплату труда рабочих. Но ведь заключенная цена не покрывает и половины всех затрат. Более того, по затратам и отдаче картофель заметно уступает зерновым культурам, и особенно травам. Вот и сокращают колхозы посевы одного из популярных культур.

Юрий СУТКО, соб. корр. «Белорусской нивы».

зу другого. Еще бы, при рынке себе в ущерб хозяйствовать никто не станет.

Однако не все отказываются от картофеля. Хотя и подвала нынче крестьянина погода, но в колхозе «Новый путь» Барановичского района сорта «виктория», «санте» и другие дали до 200 центнеров клубней с гектара. А достигнута это прежде всего за счет строгого выполнения важнейших элементов технологии.

Председатель колхоза В. А. Равинчик считает, что чем закупать картофель за рубежом, что это было в прошлом году, лучше предложить ту же сумму (с учетом транспортировки) местным хозяйствам и населению. Пока же привлечение «Нового пути» приняло решение реализовать часть колхозного картофеля только больница и спецшколе. Оставшиеся клубни готовы менять на солонку.

Юрий СУТКО, соб. корр. «Белорусской нивы».

Выручил рапс

колхозу продать 60 тонн семенного рапса и 74 тонны — для промышленной переработки на кормопредприятии «Притяг» Мозырского района. Выручка послужила солидной. Вряд ли после этого правление и механизаторы колхоза будут смотреть на рапс как на безнадёжную культуру.

О том, что село находится в критической ситуации, каждому известно, и, наверное, об этом не стоит повторяться лишней раз. В то же время нельзя закрывать глаза и на кое-какие положительные сдвиги. Они происходят, в частности, на перерабатывающих предприятиях Гомельщины. Там открываются новые производства, укрепляется материально-техническая база.

Вот примеры. В минувшем году на Рогачевском сырзаводе сдан в эксплуатацию цех заместителя начальника цеха заместителя 3 тонны в смену. На Рогачевском молочноконсервном комбинате заработал цех по выпуску сухого цельного молока. Его мощность — 4 тонны продукции в смену. На этом же предприятии в строй действующих вступила холодильная камера площадью 236 квадратных метров. Линия по розливу молока и автомат по фасовке творога заработали на Жлобинском молочном заводе.

О переработке молока, кстати, забота особая, и потому во введении произошли во многих уголках области. На Гомельском молочном комбинате действует первый в нашей стране цех детского питания, где выпускаются витаминизированное молоко, детские творожки, кефир. Здесь же заработал цех стерилизованного молока с 20-днев-

ным сроком хранения. Аналогичное оборудование смонтировано на Мозырском молокозаводе. А на Октябрьском заводе ведется розлив молока в бумажные пакеты. На Калинковском, Гомельском, Добрушском заводах по переработке молока вступили в строй линии по производству творога общей мощностью 11,5 тонны в смену.

Перерабатывающая промышленность

что позволяет полностью удовлетворить спрос населения на этот продукт.

По пути обновления идут мясоперерабатывающие предприятия области. На них внедрена кулинарная разделка говядины, свинины, осваивается выпуск новых видов колбас. С целью повышения качества продуктов на комбинатах заменено 23 единицы устаревшего оборудования, установлено 7 новых, смонтированы две поточно-механизированные линии по производству сосисок и две — по обработке каш.

Получает развитие материально-техническая база предприятий, ведущих переработку картофеля, зерна, плодоовощной продукции. В строй действующих вступил завод, реконструирован крахмальный завод совхоза-комбината «Новый путь» Добрушского района с внедрением новейшей технологии. На Речицком заводе запущена первая в республике линия пастеризованного пива. В настоящее время дорабатывается техническая документация на внедрение такой же технологии на Мозырском пивзаводе. Введены в эксплуатацию линии обжаренного картофеля в пивзаводе «Бережки» в России.

Работа по совершенствованию действующих и открытию новых мощностей ведется в непростых условиях. Прежде всего не хватает средств на приобретение упаковочных материалов, жести, сахара, что сдерживает объемы производства продукции. На Рогачевском молочноконсервном заводе ведутся поиски путей по замене жестяных банок на более дешевую упаковку, но на приобретение оборудования опять же нет средств. Из-за отсутствия валюты задерживается строительство цеха детского питания на Калинковском мясокомбинате. Финансовые затруднения заставили остановить строительство цеха быстрой заморозки фруктов в совхозе «Искра» Речицкого района.

И все же переработчики живут надеждой на то, что ситуация изменится. Поэтому они не перестают думать об обновлении своих производств, подготовке кадров, способных работать в условиях широкого применения достижений науки и передового опыта, умеющих торговать. Цель перекрывает все издержки.

Анатолий МИКЕВИЧ, вышестоящий корреспондент «Белорусской нивы».

Гомельская область.

НОВОСТИ

«Светлый путь» держит марку

Первые благодарности покупателей заслужили продавцы фирменного магазина «Ленокс», который открыл в Сморгони местный колхоз «Светлый путь». Здесь можно приобрести не только поступающие в хозяйство по бартеру постельные белье, платки, салфетки, полотенца и другие швейные изделия из льняных тканей, но и разнообразную стеклянную посуду. Спросом пользуется мебель колхозного подсобного цеха: журнальные столики, тумбочки, секции. Со временем в магазин начнут поступать и продовольственные товары, в том числе творческие сыры, для приготовления которых колхозники уже закупили технологическое оборудование. Товары с колхозной маркой обходятся покупателям дешевле, чем в государственной и коммерческой торговой сети.

На три колхоза больше

Образно говоря, треснула по швам известная на Брестчине колхоз-агрофирма «Беларусь» в Ивацевичском районе. Из одного получилось сразу три колхоза — «Беларусь», «Григорьевский» и «Белавский». Такая инициатива снизу заставила районные власти присмотреться. Небезинтересно и то, что ни в одном из образованных хозяйств не нашлось места бывшему председателю колхоза. Владельцу Рымше. На общем собрании колхозники упрели его в личной нескромности, отказе встречаться с людьми и в том, что он перестал заниматься производством, которое потихоньку и развалилось.

Белиформ.

...и трактор в придачу

В деревне Елки, центре колхоза «Завята Ильича» Лидского района, открылась средняя школа. Нужно отметить, что раньше здесь никогда школы не было. Поэтому местные дети посещали неближайшие девятилетки или ездили в город. Сейчас для сельской школы возведено красивое типовое здание с просторными классами-кабинетами и лабораториями.

Примечательно, что местный колхоз, который много занимался строительством школьных корпусов, вручил коллективу учителей и учеников еще один богатый подарок в виде нового трактора МТЗ-80. Пусть учатся дети хлеборобов, как сказал на торжестве колхозный председатель Станислав Сенкевич, земельно-хозяйственному делу. А семье молодого учителя правление преподнесло ключи от новой квартиры.

Александр ЖЕЛКОВСКИЙ, Белиформ.

ТРУДНО, НО ОБНОВЛЯЮТСЯ

ПРОВЕРЬТЕ ПРАВИЛЬНОСТЬ ОФОРМЛЕНИЯ АБОНЕМЕНТА!

На абонементе должен быть проставлен оттиск кассовой машины.

При оформлении подписки (переадресовки) без кассовой машины на абонементе проставляется оттиск календарного штемпеля отделения связи. В этом случае абонемент выдается подписчику с квитанцией об оплате стоимости подписки (переадресовки).

Для оформления подписки на газету или журнал, а также для переадресовки издания бланк абонемента с доплатной карточкой заполняется подписчиком чернилами, разборчиво, без сокращений, в соответствии с условиями, изложенными в каталогах.

Заполнение месячных клеточек при переадресовании издания, а также клетки «ТВ-МЕСТО» производится работниками предприятий связи.

3

